DOI: 10.54861/27131211_2023_10_70

Специальность ВАК: 5.2.3

УДК 330.354:334.012:338.22

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ СТАРТАПА В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА: ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

Объедкова Л.П., старший преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, Российский университет спорта «ГЦОЛИФК», г. Москва, Россия

Аннотация. Спортивные стартапы представляют собой особый вид новых предприятий, связанных с инновационными технологиями в сфере физической культуры и спорта, которые быстро выходят на рынок и заполняют свободные ниши. Результаты развития рынка спортивных стартапов во многом обусловлены наличием специального инструментария, позволяющего разрабатывать технико-экономическое обоснование новых инициатив. Поскольку создание нового инновационного продукта сопряжено с рисками, целью данной статьи является разработка концептуальной модели технико-экономического обоснования стартапа в сфере физической культуры и спорта, предназначенной для оценки успешности стартапа. На основании анализа источников, а также обобщения информации по теме исследования, автором предложена модель технико-экономического обоснования стартапа в сфере физической культуры и спорта состоящая из следующих этапов: описания бизнес-идеи и целевой аудитории, анализа рынка, определения маркетинговой стратегии, составления технического и финансового плана, оценки рисков, а также социального влияния проекта. Автором предложен ряд формальных критериев, позволяющих оценить целесообразность инвестиций

в спортивные стартапы, а именно: расчет показателя рентабельности инвестиций (ROI), рентабельности маркетинга чистой (ROMI), чистой настоящей стоимости (NPV) и срока окупаемости (PP). Данные показатели позволяют предпринимателям и инвесторам оценить будущие финансовые перспективы и охарактеризовать потенциал успеха создаваемого предприятия.

Ключевые слова: спортивный стартап, проектирование стартапа, технико-экономическое обоснование, обоснование инвестиций, развитие физической культуры и спорта.

METHODOLOGY OF STARTUP DEVELOPMENT IN THE FIELD OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS: FEASIBILITY STUDY

Obedkova L.P., Senior Lecturer of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin, Russian University of Sports «GTSOLIFK», Moscow, Russia

Abstract. Sports startups are a special type of new enterprises associated with innovative technologies in the field of physical culture and sports, which quickly enter the market and fill vacant niches. The results of the development of the sports startups market are largely due to the availability of special tools that allow developing a feasibility study of new initiatives. Since the creation of a new innovative product involves risks, the purpose of this article is to develop a conceptual model of a feasibility study of a startup in the field of physical culture and sports, designed to assess the success of a startup. Based on the analysis of sources, as well as generalization of information on the research topic, the author proposed a model of a feasibility study of a startup in the field of physical culture and sports consisting of the following stages: description of a business idea and target audience, market analysis, definition of a marketing strategy, preparation of a technical and financial plan, risk assessment, as well as social impact the project. The author has proposed a number of formal criteria to assess the feasibility of investing in sports startups, namely: calculation of the return on investment (ROI),

net marketing profitability (ROMI), net present value (NPV) and payback period (PP). These indicators allow entrepreneurs and investors to assess the future financial prospects and characterize the success potential of the company being created.

Keywords: sports startup, startup design, feasibility study, investment justification, development of physical culture and sports.

JEL classification: I12, L26, M13.

Для цитирования: *Объедкова Л.П. Методология разработки стартапа в сфере физической культуры и спорта: технико-экономическое обоснование // Прогрессивная экономика. 2023. № 10. С. 70–82.*

Введение

В современном обществе спорт и физическая активность интенсивно коммерциализируются, а комплексный подход к здоровому образу жизни или велнес-экономика становятся современным трендом. Согласно оценкам Global Wellness Institute, к 2025 году мировая велнес-экономика увеличится до 7 трлн долларов (с 4,4 трлн долларов в 2020 году) [6]. Поскольку спорт и физическая активность являются значимой частью мировой велнес-экономики, а стартапы открывают возможности для создания прибыльных бизнес-моделей, которые отвечают запросам растущего рынка здорового образа жизни и спортивной индустрии, все большее количество предпринимателей проявляют интерес к спортивным стартапам ввиду их способности быстро адаптироваться к динамичной среде.

Особое внимание современных инвесторов привлекают проекты, включающие онлайн-компонент, например, интернет-сервисы, цифровые и медиа-платформы. В сфере спорта особенно заметно развитие киберспорта, представленного командами, платформами для стриминга и сервисами для тренировок спортсменов в этой отрасли. Также стоит выделить проекты,

связанные с любительским спортом и фитнесом. Предприниматели разрабатывают спортивные стартапы, которые позволяют клубам, тренерам и фитнес-центрам предлагать свои услуги широкой аудитории [5].

В данной статье спортивный стартап определяется как «молодая компания, которая создает инновационные продукты, услуги или технологии, связанные с физической активностью, спортом или здоровым образом жизни с целью улучшить спортивный опыт, сделать физическую активность более доступной и интересной, повысить эффективность тренировок, улучшить профессиональные навыки спортсменов и тренеров, а также сделать здоровый образ жизни более привлекательным для широкой публики» [8, с.7].

Поскольку создание стартапов в сфере спорта сопряжено с привлечением инвестиций, любая инициатива должна быть обоснована с технической и экономической точек зрения. Следовательно, целью статьи является разработка концептуальной модели технико-экономического обоснования стартапа в сфере физической культуры и спорта.

Обзор литературы

Согласно M. Raoul и R. Azadi, стартапы, основанные на знаниях, имеют хорошие возможности для входа и успеха в спортивном бизнесе. Создание приложений для тренировок и популяризации спорта, использование программного обеспечения для анализа результатов профессиональных спортсменов, формирование виртуальных классов и использование разработка программного обеспечения для занятий спортом без привлечения тренера, использование онлайн-платформ и программного обеспечения для консультирования по вопросам питания и спорта – представляют собой перспективные направления в данной отрасли [8].

При этом, как отмечают современные авторы, несовершенство структуры спортивной отрасли и ее низкая экономическая эффективность являются барьерами реализации инновационного потенциала [7]. Так, в России сегменты физической культуры и спорта сталкиваются с ограничениями в финансировании, вызванными двойным остаточным

подходом к денежным потокам. Реализуемый подход основывается на бюджетных расходах в социальной сфере, включая сектор здравоохранения, однако данная стратегия государственного финансирования создает неблагоприятные условия для возникновения и расширения предпринимательской деятельности.

И.В. Николаева, А.Ю. Кучко и Л.А. Джагинян в процессе анализа путей развития российской спортивной индустрии приходят к выводу, что в экономике существует спрос на создание высокотехнологичных стартапов в сфере физической культуры и спорта. Однако в условиях отсутствия должной государственной поддержки и огласки в средствах массовой информации, инновационные инициативы не находят необходимого финансирования, что ограничивает развитие спортивного бизнеса [4].

Проблематику привлечения инвестиций в стартапы рассматривает О.Н. Вишнякова. Автором предложена модель финансирования и инвестирования в развитии спорта, сочетающая бюджетное и внебюджетное виды финансирования. В качестве инструментов оценки стартапов автором предлагается использование показателей рентабельности, которые позволяют оценить ожидаемую эффективность инвестиций, а также рассчитать их финансовую результативность [2]. Следовательно, спортивные стартапы являются перспективным направлением развития спортивной индустрии в целом.

Технико-экономические аспекты разработки спортивных стартапов в настоящее время являются недостаточно исследованными, поскольку сама сфера стартапов в сфере физической культуры и спорта является относительно молодой. Как показывает А.К. Сулин, в современном научном сообществе большое количество публикаций посвящено маркетинговой составляющей спортивных мероприятий, вопросам управления физической культурой и спортом, организационным и социологическим аспектам. При этом исследований, посвященных процессам проектирования спортивных стартапов относительно небольшое количество [5]. Анализ научных

источников показал, что проблематика обоснования целесообразности реализации спортивных стартапов является относительно неизученной в научном сообществе, что обуславливает актуальность, а также практическую и теоретическую значимость выбранной тематики исследования.

Материалы и методы

Поскольку технико-экономическое обоснование стартапа в сфере физической культуры и спорта представляет собой важнейший этап, позволяющий оценить финансовую и техническую целесообразность проекта, в данной статье на основании применения методов анализа, синтеза, аналогии и обобщения представлена общая концептуальная модель оценки высокотехнологичной инициативы.

Результаты и обсуждение

Для того, чтобы разработать технико-экономическое обоснование стартапа, необходимо определить, что представляет собой добавленная стоимость в спортивной индустрии. Согласно C. Lv, Y. Wang и C. Jin, добавленная стоимость спортивного стартапа представляет собой нематериальные активы, социальные и экономические выгоды [7].

Однако рассуждения авторов можно дополнить, поскольку помимо нематериальных активов, социальных и экономических выгод, добавленная стоимость в спортивной индустрии может быть представлена технологическими инновациями, образовательными и информационными ресурсами, а также повышением здоровья и благополучия населения. Конкретные примеры добавленной стоимости спортивных стартапов представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Примеры добавленной стоимости спортивных стартапов

Источник: составлено автором

Поскольку составление технико-экономического обоснования для стартапа в сфере физической культуры и спорта представляет собой важный этап, который поможет оценить финансовую и техническую целесообразность проекта, формирование идеи должно сопровождаться полноценным анализом, включающим в себя следующие шаги, представленные на рисунке 2.

Показано, что на первом этапе технико-экономического обоснования стартапа необходимо подробно описать бизнес-идею, продукты или услуги, определить целевую аудиторию и идентифицировать потребности и проблемы, которые способен решить создаваемый продукт. На следующем этапе необходимо исследовать текущее состояние рынка, определить конкурентов, оценить их сильные и слабые стороны, а также определить потенциальные возможности для запуска нового продукта.

Сущность третьего этапа заключается в разработке подробного плана маркетинга, включающего в себя методы продвижения продуктов или услуг, каналы привлечения клиентов, планы по их удержанию, а также стратегические мероприятия по расширению бизнеса. На четвёртом этапе необходимо описать технические аспекты стартапа, включающие в себя разработку продукта, определение необходимых технологий, производственных процессов и т.д.

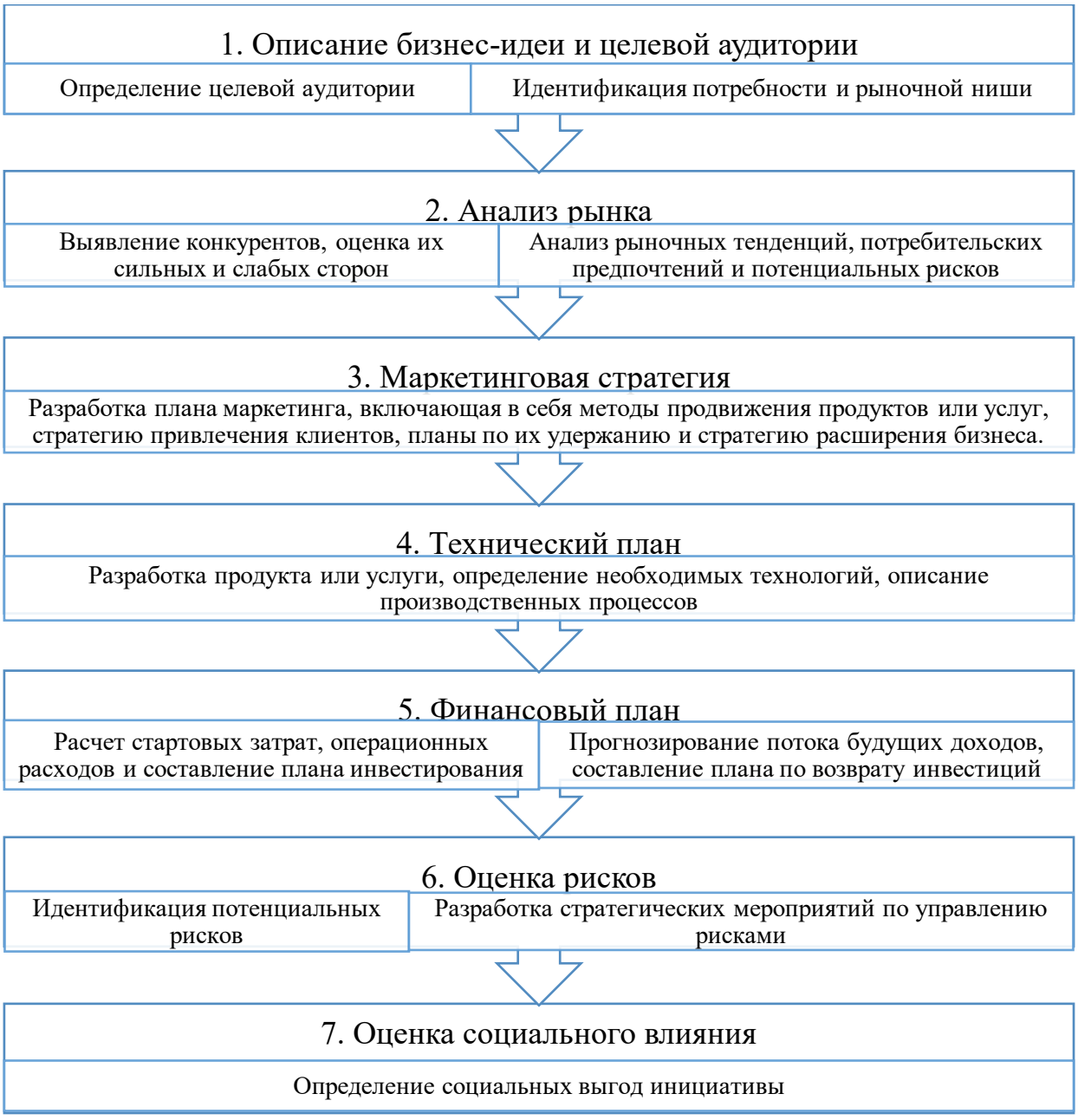


Рис. 2. Основные этапы технико-экономического обоснования стартапа в сфере физической культуры и спорта

Источник: составлено автором

Пятый этап заключается в разработке финансового плана проекта, включающего в себя стартовые затраты, ожидаемые операционные расходы, прогнозируемый доход и прибыль, а также план по привлечению и возврату инвестиций. Следующий этап предлагаемой методики заключается в идентификации потенциальных рисков, связанных со стартапом, а также в разработке стратегии по управлению ими. На заключительном седьмом этапе производится оценка социального влияния проекта: необходимо рассмотреть возможные социальные выгоды проекта, например, улучшение здоровья и благополучия населения, увеличение доступности фитнеса, повышение востребованности спортивных услуг и т.д.

На основании результатов оценивания проекта, можно сделать выводы о целесообразности его реализации. Поскольку успеха спортивного проекта можно достичь преимущественно на растущем рынке, необходимо оценить наличие спроса на предлагаемые продукты, а затем выявить ключевые конкурентные преимущества разрабатываемого продукта. Необходимо оценить техническую осуществимость проекта, включая наличие необходимых технологий и ресурсов для реализации бизнес-идеи, включая оценку возможности маркетингового продвижения.

После оценки рыночных тенденций, а также определения технической осуществимости, необходимо оценить финансовую устойчивость проекта и рассчитать ключевые показатели отдачи на вложенный капитал. Так, ключевым показателем экономической эффективности является Коэффициент рентабельности инвестиций (ROI), расчёт которого представлен в виде формулы (1):

$$ROI = \frac{\text{Валовая прибыль} - \text{Инвестиционные затраты}}{\text{Инвестиционне затраты}} \quad (1)$$

Данный показатель позволяет оценить, насколько эффективно инвестиции генерируют прибыль, а также определить, окупаются ли затраты

[3]. Коэффициент рентабельности инвестиций должен быть положительным, то есть доходы от проекта должны превышать расходы.

Следующим критерием целесообразности инвестиций является показатель чистой настоящей стоимости (NPV), который учитывает изменение стоимости денег по времени и рассчитывается по формуле (2):

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=0}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (2)$$

В формуле используются следующие обозначения: I_0 – представляют собой инвестиционные вложения, предшествующие началу реализации проекта, t – период времени в рамках реализации проекта; n – срок его эксплуатации; CF_t – денежный поток (разность доходов и расходов) в период t, r –ставка дисконтирования [1]. Критерием целесообразности является положительное значение показателя NPV. Заметим, что данный показатель позволяет выбрать наилучший проект из числа возможных критериев выступает наибольшее значение NPV.

Рентабельность маркетинга (ROMI) также является одним из формальных критериев целесообразности проекта, поскольку возможности привлечения клиентов и генерации денежного потока во многом обусловлены именно эффективностью маркетинговых мероприятий. Расчет показателя производится по формуле (3):

$$ROMI = \frac{\text{Валовая прибыль} - \text{Затраты на маркетинг}}{\text{Затраты на маркетинг}} \quad (3)$$

Рентабельность маркетинга измеряет, насколько успешным оказалось использование средств на маркетинговые кампании и рекламные мероприятия в достижении поставленных целей [3]. Показатель позволяет определить, насколько эффективно использование маркетинговых ресурсов влияет на рост продаж и увеличение доходов.

Дополнить анализ целесообразно расчетом показателя срока окупаемости проекта (PP). Расчет производится по формуле (4):

$$PP = \frac{\text{Инвестиционные затраты}}{\text{Ежегодная валовая прибыль}} \quad (4)$$

Срок окупаемости показывает количество периодов времени, необходимое для того, чтобы инвестиции вернулись в виде прибыли. Чем меньше срок окупаемости, тем быстрее проект начинает приносить прибыль. Значение показателя срока окупаемости не должно превышать показатель периода реализации проекта.

Заключение

Проведение технико-экономического обоснования и расчет формализованных показателей, таких как рентабельность инвестиций (ROI), рентабельность маркетинга (ROMI), срок окупаемости (PP) и чистая настоящая стоимость (NPV), играют ключевую роль в оценке жизнеспособности стартапов в сфере физической культуры и спорта. Данные показатели позволяют предпринимателям и инвесторам оценить будущие финансовые перспективы и охарактеризовать потенциал успеха создаваемого предприятия.

Основываясь на результатах технико-экономического обоснования, можно принять обоснованные решения по дальнейшему развитию стартапа. Например, высокий показатель ROI может означать, что инвестиции в стартап оправданы и ожидается высокая доходность. С другой стороны, если прогнозируемый срок окупаемости слишком высок, может потребоваться пересмотр бизнес-стратегии, анализ рынка и корректировка маркетинговых мероприятий.

Использование предложенной концептуальной модели технико-экономического обоснования позволяет выявить потенциальные риски и уязвимые места стартапов, а также разработать эффективные стратегии

управления предприятием. Предложенная авторская концептуальная модель может выступать в качестве базиса принятия обоснованных бизнес-решений в сфере физической культуры и спорта, а также повышения шансов на успех для молодых компаний, которые создают инновационные продукты, услуги или технологии, связанные с физической активностью.

Литература

1. Азиева Р.Х. Методические подходы к оценке эффективности цифровой трансформации современных предприятий // Прогрессивная экономика. 2023. № 5. С. 47–63.

2. Вишнякова О.Н. Применение методов экономической кибернетики к проектированию модели финансирования спорта // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2023. Т. 14. № 2. С. 187–196.

3. Куклин О.С. Методы (анализ) оценки инвестиций // Инновации и инвестиции. 2020. № 11. С. 18–20.

4. Николаева И.В., Кучко А.Ю., Джагинян Л.А. Проблемы и перспективы развития спортивного бизнеса в России // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2020. № 2 (11). С. 70–71.

5. Сулин А.К. Аналитический обзор процесса проектирования спортивных стартапов // Гуманитарное знание. Сборник научных статей. Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2020. С. 104–114.

6. Тренд на здоровье: что такое велнес-экономика // РБК. URL: https://plus.rbc.ru/news/645239907a8aa92aa2dde4e7.

7. Lv C., Wang Y., Jin C. The possibility of sports industry business model innovation based on blockchain technology // PLoS ONE. 2022. №17 (1). P. 1–24.

8. Raoul M., Azadi R. Developing a Model for the Development of Start-up Sports Business: with Emphasis on the Role of Cyberspace // Communication management in sports media. 2022. № 10 (1). P. 1–16.

References

1. Azieva R.H. Metodicheskie podhody k ocenke effektivnosti cifrovoj transformacii sovremennyh predpriyatij // Progressivnaya ekonomika. 2023. № 5. S. 47–63.

2. Vishnyakova O.N. Primenenie metodov ekonomicheskoj kibernetiki k proektirovaniyu modeli finansirovaniya sporta // Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie. 2023. T. 14. № 2. S. 187–196.

3. Kuklin O.S. Metody (analiz) ocenki investicij // Innovacii i investicii. 2020. № 11. S. 18–20.

4. Nikolaeva I.V., Kuchko A.YU., Dzhaginyan L.A. Problemy i perspektivy razvitiya sportivnogo biznesa v Rossii // OlymPlus. Gumanitarnaya versiya. 2020. № 2 (11). S. 70–71.

5. Sulin A.K. Analiticheskij obzor processa proektirovaniya sportivnyh startapov // Gumanitarnoe znanie. Sbornik nauchnyh statej. Centr nauchno-informacionnyh tekhnologij «Asterion», 2020. S. 104–114.

6. Trend na zdorov'e: chto takoe velnes-ekonomika // RBK. URL: https://plus.rbc.ru/news/645239907a8aa92aa2dde4e7.

7. Lv C., Wang Y., Jin C. The possibility of sports industry business model innovation based on blockchain technology // PLoS ONE. 2022. №17 (1). P. 1–24.

8. Raoul M., Azadi R. Developing a Model for the Development of Start-up Sports Business: with Emphasis on the Role of Cyberspace // Communication management in sports media. 2022. № 10 (1). P. 1–16.